



GESTION,
MANAGEMENT,
COMMERCIALISATION,
COMMUNICATION



Contact : 05 55 12 31 31

Site(s) de formation

- Corrèze
- Creuse
- Haute-Vienne

Perfectionner sa posture commerciale

PRÉSENTATION MÉTIER

Dans un monde commercial en constante évolution, la manière dont un vendeur interagit avec ses clients est devenue un facteur clé de succès. La formation "Posture du Vendeur" a été conçue pour équiper les professionnels des compétences nécessaires pour établir des relations client authentiques et durables, tout en adoptant un positionnement stratégique dans leurs démarches commerciales.

OBJECTIFS

- Renforcer l'impact de sa posture commerciale
- Adapter sa posture aux différents profils clients
- Gérer les interactions complexes avec professionnalisme
- Optimiser sa posture à chaque étape (prospection/négociation/suivi)

PUBLICS / PRE-REQUIS

- Salariés
- Employeur, indépendant, créateur d'entreprise
- Savoir lire, écrire, compter

Un référent Handicap est à votre disposition pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation. Contactez le GRETA.





Durée

- 1 jour (7 heures)

Validation / Modalités d'évaluation

- Attestation de formation

Modalités de formation

- Alternance de pédagogies active, participative et guidée
- Apports théoriques
- Etudes de cas / Analyse de situations

Modalités de financement

- Financement individuel
- Plan de développement des compétences
- Pro-A
- OPCO/Entreprise

Tarif de référence*

- Nous consulter

*Retrouvez nos conditions générales de vente sur le site Internet

Perfectionner sa posture commerciale

CONTENU

Renforcer l'impact de sa posture commerciale (1h30) :

- Définition de la posture commerciale (comportements, attitudes, communication). Définir sa posture commerciale (à l'aide d'une grille support).
- Les composantes d'une posture commerciale impactante (assertivité, écoute active, langage non verbal).
- Mise en situation : travailler sa première impression et la prise de contact

Adapter sa posture aux différents profils clients (1h30) :

- Identification des typologies de clients (SONCASE).
- Techniques pour adapter sa communication verbale et non verbale selon le profil client.
- Mise en situation : simulations d'entretiens avec différents profils clients.

Gérer les interactions complexes avec professionnalisme (1h30) :

- Analyse de situations complexes : objections, conflits, clients insatisfaits ...
- Comment gérer les objections : écoute, reformulation, réponse adaptée...
- Mise en situation : jeux de rôles sur la gestion de situations difficiles.

Optimiser sa posture à chaque étape (1h30) :

- Prospection : préparation avant un RDV, techniques de prise de contact (approche, phrase d'accroche).
- Négociation : maintenir une posture équilibrée entre fermeté et flexibilité, comment conclure efficacement.
- Suivi : attitude proactive afin de fidéliser le client, communication régulière et personnalisée.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

- Les délais d'accès à la formation sont variables selon les dates de session, nous consulter